

## TECHNIK ORGANIZACJI REKLAMY

Symbol zawodu 333906

WYMAGANIA EDUKACYJNE NIEZBĘDNE DO UZYSKANIA POSZCZEGÓLNYCH

ŚRÓDROCZNYCH I ROCZNYCH OCEN KLASYFIKACYJNYCH

## SPRZEDAŻ W REKLAMIE

## Kl. I

Wymagania edukacyjne	
Ocena	Nazwa działu:
<b>I. Produkty i usługi reklamowe</b>	
<b>Dopuszczający</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zna pojęcie produktu i usług reklamowych</li> <li>• wyjaśnia pojęcia :jakość ,wartość użytkowa, odbiór jakościowy, norma</li> <li>• omawia funkcje opakowań;</li> <li>• klasyfikuje opakowania według różnych kryteriów;</li> <li>• określa wpływ opakowań na środowisko;</li> <li>• proponować sposoby ograniczania odpadów opakowaniowych;</li> <li>• określić znaczenie znakowania towarów;</li> <li>• przeanalizować oznakowanie na wybranych towarach.</li> <li>• przedstawić zasady przechowywania towarów w magazynie;</li> <li>• podać pojęcie jakości towarów</li> </ul>
<b>Dostateczny</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• charakteryzuje elementy oferty handlowej</li> <li>• wymienia rodzaje produktów i usług reklamowych</li> <li>• scharakteryzować poszczególne rodzaje opakowań;</li> <li>• dobrać opakowanie do konkretnego towaru;</li> <li>• sklasyfikować znaki towarowe;</li> <li>• określić czynniki wpływające na jakość;</li> <li>• określić cele normalizacji;</li> <li>• przedstawić rodzaje norm;</li> <li>• określa zasady pobierania próbek;</li> <li>• dokonać odbioru jakościowego towarów;</li> <li>• rozróżnia wady towarów</li> <li>• zna przepisy dotyczące jakości, w tym HACCP stosowane w handlu</li> </ul>
<b>Dobry</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• sporządza oferty handlowe</li> <li>• wskazuje nowe trendy w opakowaniach</li> <li>• analizuje oznakowanie na wybranych towarach</li> <li>• przedstawia rodzaje norm;</li> <li>• określa zasady pobierania próbek;</li> <li>• dokonuje odbioru jakościowego towarów;</li> <li>• identyfikuje przepisy dotyczące jakości, w tym HACCP stosowane w handlu</li> </ul>
<b>Bardzo dobry</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• określa wpływ opakowań na środowisko;</li> <li>• proponuje sposoby ograniczania odpadów opakowaniowych;</li> <li>• charakteryzuje certyfikację;</li> <li>• ustala sposoby opracowania oferty w różnych formach sprzedaży produktów i usług reklamowych</li> </ul>
<b>Celujący</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• posiada dodatkową wiedzę znacznie wykraczającą poza program nauczania,</li> <li>• samodzielnie i twórczo rozwija swoje zainteresowania,</li> <li>• uczestniczy w konkursach i uzyskuje wyróżniające wyniki,</li> <li>• w sposób nowatorski prezentuje produkty reklamowe</li> </ul>
<b>II. Negocjacje sprzedażowe</b>	
<b>Dopuszczający</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rozróżnia zachowania klienta</li> <li>• wymienia kryteria segmentacji rynku</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia zasady rozmowy sprzedażowej</li> <li>• zna zasady i metody negocjacji</li> <li>• zna wzory dokumentów sprzedaży produktów i usług reklamowych</li> <li>• zna zasady obsługi klientów</li> <li>• wymienia działania promocyjne przy obsłudze klientów</li> <li>• potrafi określić preferencje dobranej grupy</li> </ul>
<b>Dostateczny</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• klasyfikuje zachowania klienta</li> <li>• wymienia kryteria segmentacji rynku</li> <li>• wyjaśnia zasady rozmowy sprzedażowej</li> <li>• prezentuje ofertę sprzedaży produktów i usług reklamowych</li> <li>• charakteryzuje dokumenty sprzedaży produktów i usług reklamowych</li> <li>• określa koszyk oferowanych dóbr</li> </ul>
<b>Dobry</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• klasyfikuje zachowania klienta</li> <li>• omawia kryteria segmentacji rynku</li> <li>• przeprowadza segmentację rynku</li> <li>• prezentuje segmentacje rynku</li> <li>• wyjaśnia zasady rozmowy sprzedażowej</li> <li>• prezentuje ofertę sprzedaży produktów i usług reklamowych</li> <li>• trafnie wykorzystuje wiedzę i umiejętności w realizacji zadania praktycznego.</li> <li>• prawidłowo rozpoznaje, porządkuje, grupuje zdobytą wiedzę i umiejętności</li> </ul>
<b>Bardzo dobry</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• klasyfikuje zachowania klienta</li> <li>• omawia kryteria segmentacji rynku</li> <li>• przeprowadza segmentację rynku</li> <li>• prezentuje segmentacje rynku</li> <li>• twórczo przeprowadza rozmowę sprzedażową</li> <li>• .prezentuje ofertę sprzedaży produktów i usług reklamowych</li> <li>• stosuje działania promocyjne przy obsłudze klientów</li> <li>• dokonuje analizy sposobów realizacji zamówień</li> </ul>
<b>Celujący</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• posiada dodatkową wiedzę znacznie wykraczającą poza program nauczania,</li> <li>• samodzielnie i twórczo rozwija swoje zainteresowania,</li> <li>• uczestniczy w konkursach i uzyskuje wyróżniające wyniki,</li> <li>• podejmuje się wykonania zadań dodatkowych, znacznie wykraczających poza podstawę programową</li> <li>• umie rozwiązywać zaistniałe problemy w rozmowie z konsumentem</li> <li>• stosuje nowatorskie działania promocyjne przy obsłudze klientów</li> </ul>

**Wymagania na ocenę wyższą obejmują również wymagania na oceny (ocenę) niższe.**

*Ocenianie ucznia o specjalnych potrzebach edukacyjnych dostosowane jest do jego indywidualnych możliwości. Uwzględnia ono zalecenia opinii lub orzeczenie PPP, jego zaangażowanie w proces dydaktyczny oraz postępy w nauce.*